

# DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Italian Edition 

Gennaio 2016 - anno XII n. 1

www.dental-tribune.com

## MEETING & CONGRESSI

Una laurea ad honorem... da tutto il mondo al prof. Adriano Piattelli

Appena si è diffusa la notizia, un diluvio di telefonate, messaggi, WhatsApp ed e-mail dall'Italia e dall'estero si è riversato sui telefoni e computer del prof. Piattelli.



[pagina 28](#)

## Sostenibilità

*Concetto forse abusato, dalle molte valenze su cui merita soffermarsi*

Sono molti i termini usati nelle tematiche odontoiatriche, e sono usati talmente tanto da divenire abusati, come se la parola si logorasse con l'uso. Se ce n'è uno che va per la maggiore in ambito odontoiatrico è il termine "sostenibilità". Non vi è praticamente congresso in cui non venga citata, auspicata, invocata la sostenibilità, con una serie di accezioni che talvolta invece di chiarire ne offuscano il significato, anche se i significati fondamentalmente attribuiti sono due, anzi tre: economico; sociologico; ambientale. I tre significati vanno tutti visti secondo la doppia ottica del paziente e del professionista. Una definizione semplice di "sostenibilità" per il professionista può essere: «Le cure dentali devono essere affrontabili come spesa per i pazienti e come costi, soprattutto fiscali, da affrontare per i dentisti. Va ritrovato il rapporto di fiducia fra medico e cittadino». Cerchiamo quindi di scoprire in che cosa consista la sostenibilità attraverso quanto è stato detto a proposito e da diverse fonti e in diverse circostanze. Secondo Daniele



Cardaropoli, apprezzato conferenziere in Italia e all'estero, si tratta di un concetto «sicuramente molto attuale alla luce della situazione socio-economica globale che stiamo vivendo. Da un lato vediamo che il livello medio delle prestazioni che si può offrire al proprio paziente si è elevato notevolmente negli ultimi quindici/vent'anni. Contemporaneamente, alcune cure super specialistiche hanno raggiunto livelli di eccellenza assoluta in termini funzionali ed estetici.

[> pagina 3](#)

## Testori si aggiudica il Premio internazionale

*della Scuola medica salernitana per la ricerca in odontoiatria*

Il professor Tiziano Testori, responsabile del reparto di implantologia e riabilitazione orale dell'IRCCS Istituto ortopedico Galeazzi di Milano (una delle 18 strutture d'eccellenza del gruppo ospedaliero San Donato)

è stato premiato dalla Scuola medica salernitana, la più antica e celebre istituzione medica d'Europa, considerata l'antesignana della moderna università, in occasione della sedicesima edizione del Premio internazionale Scuola medica salernitana.



Tiziano Testori durante la premiazione.

[> pagina 25](#)

## Contenzioso tributario

*Come e quando evitarlo: riflessioni e aggiornamenti*

M. Gatto

Pubblichiamo questo articolo, su gentile concessione del Centro Ricerche & Statistiche di Torino. Un lavoro che fa riferimento a disposizioni in materia di contenzioso tributario, che traggono origine dalla finanziaria dello scorso 2015, riguardanti in particolare il ravvedimento operoso e quanto è stato poi abrogato a partire dal 1° gennaio 2016. Nell'articolo, si analizza la situazione di un contribuente, persona fisica o giuridica, nei cui confronti sono iniziate delle azioni di controllo e l'amministrazione finanziaria ha già emesso degli atti. Cosa succedeva fino al 31/12/2014? L'istituto normativo del ravvedimento operoso, ora trasformato, non si limita più a premiare il comportamento virtuoso del contribuente, ma diventa mezzo di cooperazione tra contribuente e amministrazione finanziaria, incentrato su strumenti volti a incentivare l'adempimento spontaneo.

La Legge di Stabilità 2015, contestualmente all'introduzione delle nuove ipotesi di ravvedimento operoso, ha riorganizzato e razionalizzato gli strumenti deflattivi del contenzioso tributario' abrogando l'adesione agli inviti a com-

parire<sup>2</sup>, l'adesione ai processi verbali di constatazione<sup>3</sup> e l'acquiescenza agli avvisi di accertamento e di liquidazione<sup>4</sup> non preceduti da invito a comparire.

[> pagina 8](#)



## NEWS & COMMENTI

Assemblea dei presidenti CAO 2

## TEKNOSCIENZA

Legionella negli studi odontoiatrici 19  
Dermatite periorale 21

## INFOPOINT

I prossimi appuntamenti 31

## Il trattamento dell'alveolo post-estrattivo

TECNICHE DI ESTRAZIONE DENTARIA

Marco Mozzati  
Luca Mela  
Valentina Arata



DURATA: 1 ora e 20 minuti circa

L'estrazione dentale è la pratica di chirurgia orale più diffusa ed anche più importante per tutti gli aspetti di guarigione che devono prevedere oltre che un decorso fisiologico anche un percorso di recupero funzionale ed estetico.

Il trattamento dell'alveolo post-estrattivo si inserisce nella gestione chirurgica proprio nelle situazioni in cui debbano essere supportati questi step post-estrattivi: nel paziente con rischi di deficit di guarigione, con rischi emorragici e in tutte le situazioni in cui il mantenimento dei volumi ossei sia fondamentale per un buon risultato di ripristino implantoprotesico estetico e funzionale.

ACQUISTALO SUBITO!

**90,00 € + IVA**

**tueor** SERVIZI  
marketing & comunicazione

PER INFORMAZIONI E ORDINI:

TUEOR SERVIZI SRL - Via Guidobono 13, 10137 Torino - Tel. 011 3110675  
loredana.gatto@tueorservizi.it - [www.tueorservizi.it](http://www.tueorservizi.it)



Obiettivo: il 50 per cento degli italiani dal dentista



Care lettrici, cari lettori, che cos'è la speranza? Nello studio dentistico e nel dentale è dare una risposta e vedere delle azioni concrete alle tante dichiarazioni di "sostenibilità" dell'odontoiatria, vista dalla parte del paziente e da quella del professionista. In questi anni di crisi sociale ed economica, che vogliamo tutti metterci alle spalle, spesso si è

guardato al passato, ai "tempi che furono", cercando di difendere situazioni e posizioni che apparentemente sembravano ottimali. In ogni caso in questo passato, chi ha voluto e potuto accedere alla cure della salute orale, o averne consapevolezza della necessità, è sempre stato meno del 40% degli italiani, percentuale che si è ulteriormente contratta in alcuni periodi di questi anni di crisi. La sfida del presente e del futuro, unico periodo storico che può interessare tutti, è andare oltre. A que-

sto dovrebbero mirare con passione, coraggio e ottimismo tutti i propositi del nuovo anno. Come? Alcuni danno suggerimenti e alla fine ognuno può e deve trovare la sua risposta. Più facile se l'obiettivo individuale diventa anche sociale, perché il lavoro e la professione per fortuna sono ancora un'aspirazione umana che dà senso alla vita stessa e a quella degli altri, senza la necessità di scomodare i codici deontologici. Per non partire da nulla, pensiamo a quegli studi, non pochissimi, che ana-

lizzando il presente e il futuro, senza curarsi di crisi, low cost, cambiamenti tecnologici, sono riusciti a innovarsi, intercettare i bisogni dei pazienti del proprio territorio e fare anche +30% a fine anno! E quanti nuovi studenti qui e all'estero, se del caso, che vogliono fortemente ancora diventare dei dentisti, prendersi cura della salute orale, curare i pazienti del futuro. Felice anno a tutti voi.

Patrizia Gatto

# A Taormina Stati Generali dell'odontoiatria

## Assemblea dei presidenti CAO

In merito all'assemblea nazionale dei presidenti CAO, ovvero gli stati generali dell'odontoiatria, cui hanno preso parte oltre 400 professionisti da tutt'Italia, convenuti a Taormina dal 3 al 5 dicembre 2015, la FNOMCeO ha emanato un'intervista al presidente nazionale Giuseppe Renzo. Per sintetizzare i contenuti e l'importanza dell'evento Renzo ha usato alcune parole chiave per illustrare i temi salienti oggetto dell'incontro: responsabilità, dentisti sentinella, alleanza e arte di comunicare con i cittadini. Tutti termini pregnanti che ha poi ulteriormente fatto coincidere in un unico slogan: "Fuori i commercianti dalla professione!". Entrando nel dettaglio dei temi richiamati dalle parole in sintesi, Renzo si è focalizzato in primis sul tema della formazione e dell'aggiornamento. Occasione di evidenti interessi commerciali ed economici, la formazione è una concausa ispiratrice dello slogan, perché «rischia di tradire le aspettative di tanti giovani aspiranti medici, diventando un pascolo abusivo» lo definisce Renzo. Pur partendo dalla constatazione che il sistema della formazione universitaria passa attraverso corsi di laurea di ottimo livello, si obietta infatti che l'autonomia delle università non deve trasformarsi in autoreferenzialità, in autopromozione per convincere i giovani a iscriversi, innescando soprattutto concorrenza e non una sfida sulla qualità. Lo dimostra

il fatto che università straniera «favorite da terzi lucranti», così li definisce Renzo, «ritengono di pescare clienti con i sistemi realizzati per primi da atenei italiani». Inevitabile a questo punto il richiamo ai vari tentativi di avviare nuovi corsi universitari dinanzi e malgrado la tanto deprecata pletera. «Cosa ci può più meravigliare», si chiede «dopo i vari "Pessoa", "Tirana", "Salerno", "Enna", "Sofia"? I corsi di laurea di Tirana supportati da Tor Vergata e istituiti per formare una classe dirigente medica in e per l'Albania», denuncia Renzo, «vengono realizzati, invece, per formare gli italiani in surplus rispetto alla programmazione nazionale». Sull'esclusione dell'assistenza odontoiatrica dai LEA lasciata a totale carico del cittadino (un vulnus sociale) si va in una direzione – denuncia Renzo – che in altri Paesi è già stata esplorata, da non condividere, ossia «l'abbandono di una fascia di pazienti per spostare risorse su altri, sull'utilizzo di risorse per categorie ovvero per patologie o cosa ancora più grave, per fasce di età». Orientamenti evidentemente estranei alla mission del medico, perché non si può accettare che l'approccio economicistico dimentichi la "persona" e ne faccia un dato statistico (un tema ispiratore dello sciopero nazionale del 16 dicembre dei medici contro il governo, *nda*). A supporto e in sostituzione delle carenze del SSN e

del SSR, Renzo sottolinea e plaude «all'enorme sforzo volontaristico della professione odontoiatrica per garantire le cure primarie attraverso la rete libero professionale», cui si accompagna la prevenzione, l'intercettazione e la cura delle gravi patologie neoplastiche e iatrogene. Di qui il termine di "dentisti sentinella" che si sta strutturando in modo operativo nel Paese. «A una professione che, pur nella sua indiscussa utilità sociale, è oggi accerchiata da abusivismo, crisi economica, bizantinismi burocratici, percorsi di formazione, la soluzione non può che essere una», sottolinea Renzo nel comunicato, «rafforzare l'alleanza terapeutica con i pazienti ed estenderla a tutta la società, rinsaldando il rapporto di fiducia con i cittadini agendo sui diversi fronti, come quello della buona comunicazione, innanzitutto, perché il cittadino deve essere non solo informato ma messo in condizione di comprendere come meglio preservare la sua salute, al di là di promesse illusorie o di falsi bisogni indotti da una pubblicità scorretta». In conclusione: «L'etica è l'infallibile arma contro la deriva economicistica della professione a tutti i suoi livelli». Per questo l'odontoiatria, unita a Taormina, ribadisce la sua intenzione di cacciare i mercanti dalla professione.

Dental Tribune

# ANDI: soddisfazione per il ddl sui professionisti



© Peter Probst / Shutterstock.com

Dentisti: soddisfazione di ANDI per il ddl sui professionisti collegato alla Legge di stabilità 2015. In attesa di conoscere il relativo testo, che verrà a breve discusso in parlamento, ANDI manifesta soddisfazione per i contenuti preannunciati dal governo, che riconoscono il valore dell'attività professionale quale motore di sviluppo per l'intero Paese. In particolare, le norme che consentiranno la detrazione fino a 10.000 euro dei costi per la frequenza a master o a convegni per l'aggiornamento professionale costituiscono il riconoscimento di una richiesta storica della nostra associazione, più volte presentata a vari interlocutori politici. Molto interesse si manifesta anche per la nuova possibilità di stipulare assicurazioni detraibili per scongiurare il rischio dei mancati pagamenti, particolarmente aumentati in questi anni di crisi economica. Si chiede quindi ai parlamentari una rapida approvazione dei nuovi provvedimenti.

Fonte ANDI

## DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper - Italian Edition

GROUP EDITOR - Daniel Zimmermann  
[newsroom@dental-tribune.com] +49 341 48 474 107  
CLINICAL EDITOR - Magda Wojtkiewicz  
ONLINE EDITOR/SOCIAL MEDIA MANAGER - Claudia Duschek  
EDITORIAL ASSISTANTS - Anne Faulmann; Kristin Hübner  
COPY EDITORS - Sabrina Raaff; Hans Motschmann

PUBLISHER/PRESIDENT/CEO - Torsten Oemus  
CHIEF FINANCIAL OFFICER - Dan Wunderlich  
CHIEF TECHNOLOGY OFFICER - Serban Veres  
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - Claudia Salwiczek  
JR. MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT - Sarah Schubert  
PROJECT MANAGER ONLINE - Tom Carvalho  
EVENT MANAGER - Lars Hoffmann  
MARKETING & SALES SERVICES - Nicole Andrä  
EVENT SERVICES - Esther Wodarski

ACCOUNTING SERVICES  
Karen Hamatschek; Anja Maywald; Manuela Hunger  
MEDIA SALES MANAGERS - Matthias Diessner (Key Accounts); Melissa Brown (International); Antje Kahnt (International); Peter Witteczek (Asia Pacific); Weridiana Mageswki (Latin America); Maria Kaiser (USA); Hélène Carpentier (Europe); Barbora Solarova (Eastern Europe)  
EXECUTIVE PRODUCER - Gernot Meyer  
ADVERTISING DISPOSITION - Marius Mezger

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD  
Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics  
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics  
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics  
Dr Howard Glazer, USA – Cariology  
Prof Dr J. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry  
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative  
Dr Ziv Mazar, Israel – Implantology  
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative  
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function  
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

©2016, Dental Tribune International GmbH.  
All rights reserved.

Dental Tribune makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL  
Holbeinstr. 29, 04229, Leipzig, Germany  
Tel.: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173  
info@dental-tribune.com | www.dental-tribune.com

DENTAL TRIBUNE ASIA PACIFIC LTD.  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

TRIBUNE AMERICA, LLC  
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA  
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 7185

Anno XII Numero 1, Gennaio 2016

DIRETTORE RESPONSABILE  
Massimo Boccaletti  
[m.boccaletti@dental-tribune.com]  
COORDINAMENTO TECNICO-SCIENTIFICO - Aldo Ruspa  
COMITATO SCIENTIFICO  
G.C. Pescarmona, C. Lanteri, V. Bucci Sabatini,  
G.M. Gaeta, G. Barbon, P. Zampetti, G. E. Romanos,  
M. Morra, A. Castellucci, A. Majorana, G. Bruzzone  
COMITATO DI LETTURA E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA  
L. Aiazzi, P. Bianucci, E. Campagna, M. Del Corso,  
L. Grivet Brancot, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi,  
F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, F. Tosco,  
A. Trisoglio, R. Kornblit  
CONTRIBUTI  
A. Abbinante, M.T. Agneta, R. Cagiano, F. Carboncini,  
P. Di Domizio, S. Ferri, M. Gatto, P. Gatto, C. Griseri,  
L. Grivet Brancot, R. Lattanzio, R. Lombardo,  
A. Palmisano, L. Paglia, A. Nisio, M. Tiberio, F. Tosco,  
F. Tritto, G. Vantaggiato, P. Visalli  
REDAZIONE ITALIANA  
Tueor Servizi Srl - redazione@tueorservizi.it  
Via Domenico Guidobono, 13 - 10137 Torino  
Tel.: 011 3110675 - 011 3097363  
Ha collaborato: Rottermajer - Servizi Letterari (TO)  
STAMPA  
RDierichs Druck+Media GmbH  
Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel, Germany  
COORDINAMENTO DIFFUSIONE EDITORIALE  
ADDRESSVITT srl  
PUBBLICITÀ  
Alessia Murari [alessia.murari@tueorservizi.it]  
Stefania Dibitonto [s.dibitonto@dental-tribune.com]

Copia singola: euro 3,00  
Iva assolta dall'editore ai sensi dell'art.74 lettera C DPR 633/72

DENTAL TRIBUNE EDIZIONE ITALIANA FA PARTE DEL GRUPPO DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL CHE PUBBLICA IN 25 LINGUE IN OLTRE 90 PAESI

È proibito qualunque tipo di utilizzo senza previa autorizzazione dell'Editore, soprattutto per quanto concerne duplicati, traduzioni, microfilm e archiviazione su sistemi elettronici. Le riproduzioni, compresi eventuali estratti, possono essere eseguite soltanto con il consenso dell'Editore. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. Non si assume responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano esclusivamente l'opinione dell'Autore, che può non corrispondere a quella dell'Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per le conseguenze derivanti da informazioni erronee.



# Sostenibilità: concetto forse abusato, dalle molte valenze, su cui merita soffermarsi

< pagina 1

Ovviamente, essendo le cure mediche in generale costose, e quelle odontoiatriche lo sono in modo particolare, questo determina il fatto che non tutta la popolazione sia in grado di sostenere i costi di una riabilitazione odontoiatrica. Per migliorare la situazione – continua Cardaropoli – si dovrebbe lavorare in maniera sinergica: rendere le terapie odontoiatriche detraibili al 100% sicuramente potrebbe aiutare. Contemporaneamente, però si dovrebbe lavorare sul fronte dell'educazione alla salute orale, incrementando prevenzione e diagnosi precoce». Sull'aspetto finanziario della sostenibilità si intrattiene Ivan Cavicchi, osservatore accreditato, che in un'autorevole e diffusa analisi commenta: «Il più grande problema della sanità oggi si chiama sostenibilità, che per me significa quanto dura l'equilibrio tra bisogni di salute e risorse disponibili (domanda/offerta). La sua durata nel tempo per tante ragioni tende a venire meno, quindi a creare problemi di insostenibilità. Quando ciò avviene, in genere nel lungo periodo – osserva Cavicchi –, si pone il problema di sostituire gli equilibri compromessi con nuovi equilibri, e questo in genere si fa con delle riforme. Solo questo permetterebbe a un sistema complesso come la sanità pubblica di durare (cioè essere sostenibile) nel tempo. Riformare è la condizione base quindi per garantire la sostenibilità.

Oggi la sostenibilità è interpretata dal governo solo come sostenibilità economica, cioè come questione finanziaria. Per questa ragione tutte le politiche in campo a ogni livello del sistema sono tutte deflazionistiche, e comunque hanno tutte un tale effetto. Quindi non si preoccupano di creare nuovi equilibri tra domanda/offerta in luogo di quelli vecchi, ma semplicemente di dequantificare progressivamente nel tempo la spesa sanitaria».

In un editoriale Luigi Paglia, specialista in odontostomatologia e in chirurgia maxillo-facciale, redattore capo dell'«European Journal of Pediatric Dentistry», ha definito i criteri cui si si ispirava la lista «Odontoiatria sostenibile», in lizza nelle elezioni all'Ordine di Milano del 2014. Dal nome ovviamente si risale al concetto, anzi ai concetti che identificano la sostenibilità, che in questo caso trattandosi di una lista elettorale assumono anche la funzione di slogan.

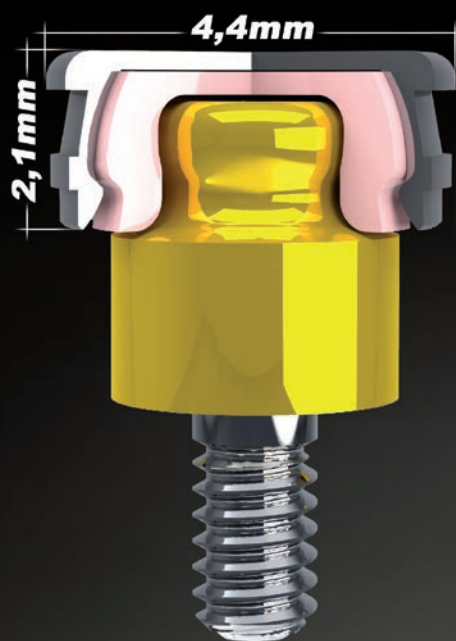
Un'odontoiatria sostenibile secondo Paglia passa attraverso la reazione a una burocrazia opprimente, perché «balzelli, obblighi, protocolli e corsi di formazione niente hanno a che fare con la reale sicurezza e qualità

delle prestazioni erogate ai pazienti». Si identifica nella tutela della qualità delle prestazioni, dal momento che la corsa al ribasso in atto dal 2006 mette inevitabilmente a rischio la salute dei pazienti.

> pagina 4



**OT EQUATOR**



**MASSIMA stabilità  
MINIMO ingombro!**

**per tutte le piattaforme  
implantari**



Via E.Zago 10/abc 40128 Bologna (Italy) Tel. +39 051244510  
www.rhein83.com • info@rhein83.com



&lt; pagina 3

Va verso la correzione di una pubblicità sanitaria fuorviante, non giustificata dalla libera concorrenza e da logiche di mercato. E verso studi di settore più equi per difendere la qualità delle prestazioni, in quanto, per come sono oggi concepiti, inducono il datore di lavoro a ridurre, anziché aumentare, il personale dipendente. Per dare continuità alla professione si basa sul sostegno ai giovani dentisti, costretti a lavorare in grandi strutture che inseguono più il profitto che la cura snaturando completamente il concetto fondamentale di alleanza terapeutica.

Forse il concetto più legato alla sostenibilità, infine, è nel rendere le cure accessibili a tutti. «Solo attuando i punti precedenti ossia deburocratizzando e alleggerendo la pressione fiscale – osserva Paglia – si potranno proporre prestazioni a un prezzo competitivo ma sostenibile, senza rinunciare alla sicurezza e alla qualità, ma offrendo trattamenti odontoiatrici accessibili anche alle fasce di popolazione con meno capacità di spesa».

A monte della sostenibilità altro concetto base: la promozione di corretti stili di vita, perché «educare significa fare prevenzione primaria, strategia mirata a migliorare la salute del cittadino e diminuire la spesa pubblica sanitaria». Osservazione ultima, ma certamente non meno importante: il ruolo che nella sostenibilità potranno ricoprire i fondi (vedi articolo seguente di Luigi Paglia).

Anche Roberto Callioni, past president ANDI e attuale responsabile dell'Ufficio studi ANDI, ha dedicato di recente una riflessione alla sostenibilità sul notiziario dell'associazione. «Si tratta di comprendere quale modello renda sostenibile la nostra professione del prossimo futuro, un aspetto fondamentale anche in termini di sostenibilità previdenziale nel contesto di un'irrinunciabile staffetta generazionale che rende deleteria l'alienazione di molti studi per "cessata attività". Tutto ciò senza rinunciare all'identità di liberi professionisti – continua Callioni –, anzi rilanciandola e attualizzandola rispetto a tempi profondamente mutati per tutti, a partire dalla nostra risorsa naturale, il paziente». Su questo e su altri temi epocali legati alla sostenibilità annuncia un approfondimento alla sesta edizione del Workshop in programma a maggio nella tradizionale cornice di Cernobbio.

Per concludere in un quadro più ampio, in merito alla sostenibilità la posizione dell'Organizzazione mondiale della sanità (OMS) emerge nel report "La salute nel 2015: dai Millennium Development Goals al Sustainable Development Goals", ossia quali sono i presupposti di progresso della salute nel quadro degli obiettivi di sviluppo del millennio delle Nazioni Unite (MDGs) e conseguenti azioni per raggiungerli.

Gli obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs), ossia le principali priorità del lavoro dell'OMS nel periodo 2014-2019, in parte concordati con gli Stati membri in seno all'Assemblea mondiale della sanità, sono 17 ed entrano in vigore il 1° gennaio 2016, per fare in modo che «nessuno [Paese o cittadino] resti indietro».

Inquadrata la sostenibilità in tre dimensioni (economica, sociale e ambientale) «per il suo raggiungimento – dice Margaret Chan, director general dell'OMS, nella prefazione al Report – occorre adottare un approccio integrato, perché dà la possibilità di avanzare, cogliere le opportunità di collaborare e sfruttare le sinergie. Tuttavia, le sfide da affrontare sono molte. Per questioni trasversali sarà necessario ottenere maggiore coerenza e coordinamento degli sforzi, dando un nuovo impulso a partnership e collaborazioni globali e regionali».

Dental Tribune

## Un'alleanza virtuosa a due che diventa a tre: professionisti, pazienti e gestori dei fondi

La sostenibilità delle prestazioni odontoiatriche passerà anche attraverso le regole che saranno stabilite e promosse per i fondi integrativi regionali-nazionali o aziendali che potranno garantire un'ampia accessibilità alle cure odontoiatriche da parte della popolazione. Pubblichiamo al proposito alcune significative osservazioni di Luigi Paglia, Head Department of Pediatric Dentistry Istituto Stomatologico di Milano.

Come fare per attuare un'alleanza virtuosa tra professionisti, pazienti e gestori del fondo (che sembra di capire potranno essere "profit" oppure "non profit" a seconda dei casi)? Per raggiungere quest'obiettivo, credo debbano sussistere alcuni prerequisiti fondamentali che attualmente non riscontro e che rendono difficoltosa la sostenibilità del sistema: la contrattazione con i professionisti o le strutture dovrebbe avvenire sulla base della qualità della prestazione, non solo della tariffa. I professionisti dovranno discutere, accettare e mettere in pratica norme fortemente penalizzanti per chi, fra loro, violasse le regole che determinano le modalità di rimborso delle prestazioni eseguite ("le prestazioni fantasma" sono il flagello di tutte le convenzioni). La qualità della prestazione dovrà essere individuabile e controllabile (la categoria è pronta?). I professionisti do-

vranno impegnarsi a contenere i costi per poter offrire i servizi al più vasto numero di cittadini. Detraibilità fiscale completa dei premi versati ai fondi e una decisamente più significativa delle cure odontoiatriche (uniche prestazioni sanitarie peraltro non garantite dallo Stato). Dovremo poi avere la possibilità di controllare anche l'efficienza dei fondi dal punto di vista amministrativo-gestionale. Per non creare ulteriori costi occorre infatti tenere sotto controllo la proliferazione di personale amministrativo, che gestisce le pratiche di rimborso e i relativi quattrini dei cittadini (impiegati, manager, avvocati) che poco hanno a che vedere con la salute del cittadino ma che immancabilmente compaiono numerosi e premurosi a tutelarla in queste strutture. In poco tempo possono diventare un concentrato micidiale di "burocrazia" improduttiva



da fare impallidire quella che già attualmente abbiamo in "carico" come liberi professionisti. Insomma, il dibattito sui fondi va, a mio avviso, aperto al più presto. Creare le condizioni per un dibattito pacato, lontano da ogni possibile strumentazione, utile a tutta la categoria è il compito che spetta ai dirigenti delle nostre associazioni e ai sindacati di categoria.

Luigi Paglia

## Terzo pagante, convenzioni, sviluppo sostenibile

### Ecco i temi del Congresso politico AIO 2015

Il Congresso politico AIO di novembre 2015 è stato incentrato sul tema del "terzo pagante". Tre sono stati i punti qualificanti. Il concetto di "sostenibilità" sviluppato dal sociologo Ivan Cavicchi nella sua lezione magistrale; l'invito all'unità del direttivo; e l'esperienza della Germania sull'odontoiatria convenzionata, testimoniata dal dott. Wagner.

Cavicchi afferma nel suo intervento: «Le professioni che non si ridefiniscono con i mutamenti regrediscono». E parlando di sostenibilità questo è senza dubbio un problema, secondo Cavicchi, che riguarda il dipendente pubblico e questo "taglierebbe fuori" la figura dell'odontoiatra che, in Italia (e non solo) è per lo più un professionista privato. Se la funzione svolta ha una valenza pubblica, come la cura della salute orale, producendo un bene comune, partecipa alla sostenibilità. «Voi siete la parte specifica della medicina declinata nell'odontoiatria», sostiene Cavicchi. Per valorizzare la risorsa odontoiatrica bisogna valorizzare l'odontoiatra stesso. Per questo bisogna usare delle strategie da presentare al governo.

«Sostenibilità è un termine», afferma Cavicchi, «che neanche le commissioni di Camera e Senato sono riuscite a definire». In sanità la sostenibilità è legata al limite economico. Come per le questioni ecologiche "conviene" legare il concetto allo sviluppo sostenibile. Perché la ricchezza non è solo questione di PIL, ma di salute e ambiente. Se si chiede la defiscalizzazione, in cambio che cosa si offre al governo? Si offre ricchezza. Investire in salute in questo caso significa anche incrementare la produzione. Allora lo scambio potrebbe essere interessante. Il presidente Delogu analizza il tema del "terzo pagante", con un'apertura a cercare un modello di riferimento.

Seeberger sottolinea come il nostro Paese, a seguito di un'analisi internazionale, risulta essere quello che costa meno. Ma come parlare di conven-



Lettura magistrale di Ivan Cavicchi Sociologo.



Il Presidente Pierluigi Delogu inaugura il V Congresso politico AIO.

zioni se non esistono le tariffe minime?

Wagner parla dell'esperienza tedesca del sistema sociale che assicura la malattia dal 1883. L'attuale sistema, anche per l'odontoiatria, se pur rinnovato negli anni, funziona, anche se certamente il sistema di tipo diretto (la fattura non è fatta al paziente che non vede le spese della prestazione) non è quello auspicabile. Inoltre, la prestazione oraria non è così soddisfacente. Le prestazioni non sono tutte convenzionate, e il vantaggio deriva al dentista (e al paziente) dal fatto che il sistema del terzo pagante fa da "esca", motivando il paziente a estendere le prestazioni convenzionate e a frequentare di più lo studio dentistico. Sistema che ha consentito, anche in tempi di crisi, una crescita del 35%. La scelta del dentista è libera.

Come case report italiano, è stata presentata la convenzione giornalistica (cassa Casagit) e la sua esperienza positiva con i dentisti. Infine, vale la pena citare gli interventi dei dottori commercialisti di Torino, i fratelli Terzuolo, che sottopongono all'attenzione dei partecipanti l'opportunità o meno, nel sistema attuale, di convenzionarsi. Per poter decidere su basi concrete è necessario avere uno studio controllato e controllabile. Pertanto uno studio dove sia stato installato un controllo gestione. Ogni studio ha infatti un'attività diversa, dei costi diversi, una redditività diversa. Talvolta la convenzione incide sui tempi della prestazione entrando nell'organizzazione stessa dello studio. Inoltre, bisogna inserire i costi della gestione burocratica della convenzione (un dipendente dedicato) e i pagamenti dilazionati del terzo pagante che, in alcuni studi, potrebbero essere un problema.

Patrizia Gatto

Di sostenibilità si è anche diffusamente parlato al XXVII Congresso internazionale odontostomatologico svoltosi il 13 e 14 novembre a Monte Carlo (vedi pag. 26), incentrato sulla qualità in odontostomatologia tra innovazioni tecnologiche ed evoluzioni economiche, due fenomeni da cui scaturisce, più attuale che mai, il problema.

DENTSPLY ITALIA

# Esplora il futuro della tecnologia dei compositi

*Nuovo Ceram.X® universal. Il composito senza compromessi!*

Il nuovo composito Ceram.X® Universal di DENTSPLY assicura un'eccellente lavorabilità e maneggevolezza e un'estetica naturale. Ciò è possibile grazie alla nuova tecnologia brevettata SphereTEC™. I riempitivi granulati sferici pre-polimerizzati producono un effetto "cuscinetto" che garantisce un adattamento e una scolpibilità eccellenti, senza che il composito si attacchi allo strumento di lavoro! Il sistema cromatico semplificato consente di riprodurre l'intera scala VITA®¹ con solo cinque tinte, grazie ad un incredibile effetto camaleontico. Da oggi siamo in grado di proporre al mercato un composito universale senza compromessi!

Il nuovo Ceram.X® si caratterizza per la sua tecnologia avanzata di riempitivi SphereTEC™. Con il nome SphereTEC™, DENTSPLY fa riferimento al processo di fabbricazione dei riempitivi sferici pre-polimerizzati che forniscono eccellenti proprietà di maneggevolezza al composito: i filler sferici assicurano, infatti, una facile estrusione del materiale e un perfetto adattamento a tutte le superfici della cavità. Quando non viene applicata nessuna forza esterna, la miscela di particelle sferiche più piccole blocca in modo selettivo il flusso di materiale, fornendo una forte resistenza al collasso e allo stesso tempo una scolpibilità ideale. La tecnologia SphereTEC™, inoltre, fornisce un ulteriore vantaggio: la microstruttura superficiale delle particelle trattiene più resina libera rispetto ai filler convenzionali, offrendo quindi un materiale che non si attacca allo strumento e, per questo, molto facile da manipolare.

Il nuovo Ceram.X® Universal è disponibile nelle cinque tinte CLOUD universali da A1 ad A4, in grado di riprodurre i colori dell'intera scala VITA®¹ Classic, offrendo risultati altamente estetici grazie al loro naturale effetto camaleontico. I filler primari sub-micronici consentono di ottenere una lucidatura semplice e veloce, con una brillantezza eccezionale che contribuisce al risultato estetico.

Il materiale soddisfa tutti i requisiti richiesti a un composito moderno, in termini di resistenza meccanica, elevata resistenza alla flessione, alla frattura e all'usura. Può quindi essere utilizzato anche nei restauri indiretti.

Il nuovo Ceram.X® universal è disponibile da gennaio 2016, e, grazie alla tecnologia SphereTEC™, risponde efficacemente alle esigenze dei dentisti.

È possibile richiedere ulteriori informazioni sul nuovo Ceram.X® universal tramite il servizio clienti DENTSPLY al numero verde 800.310.333, oppure contattando il

proprio distributore di fiducia o referente DENTSPLY di zona.

Inoltre, è possibile consultare il sito web dedicato in lingua inglese all'indirizzo [www.dentsply-spheretec.com](http://www.dentsply-spheretec.com)

o il sito internet DENTSPLY Italia [www.dentsply.it](http://www.dentsply.it).

1. VITA® non è un marchio registrato di DENTSPLY International Inc.

## eXplora il futuro della tecnologia dei compositi

Nuova tecnologia  
**SphereTEC™**  
[www.dentsply-spheretec.com](http://www.dentsply-spheretec.com)



**ceram.x®**  
universal nano-ceramic restorative



**L'innovativa tecnologia SphereTEC™  
assicura una lavorabilità ed una maneggevolezza senza paragoni.**

- Eccellente adattamento e scolpibilità
- Sistema cromatico semplice ed ingegnoso: solo 5 tinte per riprodurre l'intera scala VITA®¹
- Lucidatura facile e veloce per una brillantezza eccezionale
- Estetica naturale

For better dentistry

**DENTSPLY**

DENTSPLY Italia  
Piazza dell'Indipendenza 11 B  
Tel.: 06.72640339  
Fax: 06.72640394  
[infoweb.italia@dentsply.com](mailto:infoweb.italia@dentsply.com)  
[www.dentsply.it](http://www.dentsply.it)

¹VITA non è un marchio registrato da DENTSPLY International Inc.

Per maggiori informazioni visita il sito [www.dentsply.it](http://www.dentsply.it)



# Orientamenti del mercato e sinergie necessarie<sup>1</sup>

Franco Tosco<sup>2</sup>



Lavorare insieme per un’offerta integrata e di sempre maggior valore. L’affermazione riguarda anche le scelte e le strategie degli ordini professionali. La logica sottesa è che, per rispondere a un mondo sempre più complesso, occorre offrire una risposta di livello il più possibile integrata<sup>3</sup>. Tutto il mondo attorno a noi sta cambiando, e con esso i bisogni e le esigenze. Per avere un peso positivo e propositivo sempre maggiore anche le professioni devono cambiare. Naturalmente non è, quello di trovarsi di fronte ad un mercato sempre più complesso, un problema solamente delle professioni. È anche delle imprese e addirittura delle Istituzioni. Basti pensare alle università, dove il problema del collegamento con il mondo della produzione si presenta come esigenza sempre maggiore. Perché?

- L’utente vuole valore e vuole massimizzare ciò che ottiene. Per averlo è disposto a spendere<sup>4</sup>. Per contro gli appartenenti a fasce sociali meno abbienti stanno molto più attenti a scegliere dove spendere e analizzano le alternative, quale risposta dia maggior valore oppure offra maggior valore percepito.
- L’utente cerca nel valore sempre più gli aspetti di gratificazione personale, che cosa “lo fa stare bene”. Star bene con se stessi è considerato un elemento molto importante.
- L’utente torna a pensare a lungo termine, spreca di meno e sprecherà sempre di meno. Sono aumentate le attenzioni ai valori ambientali, sviluppate a tutti i livelli. Si compra e si investe su qualcosa che duri nel tempo. Ciò vale anche per i prodotti e servizi, cercati nella misura in cui servono realmente.

Il mercato è più complesso perché più abituato a cercare informazioni. Per farlo ha più strumenti e maggiori capacità. L’aspetto risulta assai evidente se si confrontano i giovani con le persone di età più matura. Si tende ad abbandonare comportamenti inerziali, consolidati nel tempo: “Sono sempre andato da quel professionista, continuo ad andare da quel professionista”. Si continua se si percepisce che sto ottenendo il maggior valore possibile, ma se non lo percepisco o se trovo qualcosa di meglio altrove cambio, anche se l’erogatore è un amico. Il mercato è molto più fluido e non è detto che sia un bene o un

male. Semplicemente si osserva che così accade.

*Il cliente ha esigenze differenziate*  
È difficile continuare a leggere le stratificazioni sociali come contenitori che han-no all’interno, tra appartenenti alla stessa categoria, esigenze sostanzialmente simili. Ogni cliente ha un suo mondo di riferimento, un suo sistema di valori, si confronta realmente, pur vivendo fisicamente in un ambito ristretto e isolato, con “il mondo” tramite i sistemi molto diffusi e sofisticati di media e di social network.

Si stanno affermando nuovi modelli di business. Gli atteggiamenti che si tende ad adottare, a fronte del cambiamento, sono sostanzialmente questi:

1. il professionista che rimane professionista;
2. il professionista che si inserisce in una struttura come dipendente, perché ritiene che sia una soluzione più sicura andare a lavorare nella struttura pubblica;
3. il professionista che prova a pensarsi come imprenditore e prova a reinterpretare la sua professione. E la distanza tra il professionista e l’imprenditore non è poi così grande.

*Il professionista che rimane professionista*

Nei professionisti, diciamo di mezz’età (circa il 45% della popolazione attuale odontoiatrica), c’è una fascia che può fare l’investimento di restyling nella propria azienda, perché sicuramente in grado di resistere per i prossimi 20 anni. Forse otterrà un fatturato inferiore, ma reggerà perché possiede competenze, ha un pacchetto significativo di clienti, nel suo contesto ha un nome, ha una qualità del prodotto che alla fine gli utenti riconoscono. Il futuro però è di più lungo termine, perché c’è quello che quando andrà in pensione chiuderà lo studio o lo venderà e c’è quello che vuole o che deve pensare ai propri figli. Il tema del passaggio generazionale, molto importante nell’impresa, lo è altrettanto nelle professioni. Perché si sostiene che i figli debbano essere lasciati liberi di scegliere che cosa vorranno fare da grandi, ma se al professionista il suo mestiere è piaciuto, in fondo amerebbe che i figli continuassero a farlo. E qui il problema non è più se si può resistere, ma fin dove si può resistere a più lungo termine.

*Il professionista che sceglie di orientarsi nel pubblico*  
Fa una scelta personale che esula dalla gestione della professione

privata. Non ha problemi di cambiamento, poiché questo aspetto è delegato alla struttura in cui si inserisce.

Il professionista che pensa se stesso come imprenditore. Innanzitutto sentirsi imprenditore non significa smettere di essere professionista. Concettualmente l’imprenditore nasce sempre come professionista. Il professionista può diventare imprenditore, perché l’imprenditore ha sempre alla base un aspetto professionale. E d’altro canto l’odontoiatra è, nei fatti, un imprenditore. Infatti compete nel mercato<sup>5</sup>. L’odontoiatra organizza i fattori della produzione<sup>6</sup>. Ha quindi un fattore di rischio più alto. Se deve rifare lo studio, o sottoscrivere un contratto di leasing, sostiene un rischio che interessa la complessità del servizio erogato. Ha una struttura di costi e di costi fissi relativamente consistente e di conseguenza le dinamiche impattano maggiormente sul suo modo di operare.

*Infine il professionista, come l’imprenditore, è libero*

Organizza se stesso e la libertà è un grande privilegio. Per l’odontoiatra lo è perché gli permette di pensare, di cercare e di attuare soluzioni innovative.

L’impresa che fornisce servizi professionali, l’imprenditore professionista, è una impresa basata sulla conoscenza. Il punto di forza dell’impresa odontoiatrica, anche per lo studio con un solo riunito, è la conoscenza in termini di competenza, di esperienza e di reputazione accumulati nel tempo, dal professionista e dai suoi collaboratori. Egli è quindi collocato sulla direzione giusta, poichè non c’è dubbio che il futuro nel nostro tempo e nei nostri paesi sarà centrato sulla conoscenza.

Il professionista odontoiatra, che presidia una fetta della conoscenza, deve quindi cambiare

adattandosi a questo modello. Innanzitutto cambiando l’approccio mentale: sentirsi imprenditori, oltre che professionisti. Talvolta questo approccio è visto come negativo: il professionista, come lo scienziato, vive per la scienza. Accettare un approccio imprenditoriale alla scienza sembra quasi portarsi dietro un cedimento alla mercificazione. Tuttavia la strada ormai da percorrere è quella del passaggio culturale in cui ci si sente con fierezza imprenditori, perché il contesto imprenditoriale valorizza la professionalità che si possiede.

La molla che fa scattare la voglia di diventare imprenditori è, molto spesso, il voler realizzare qualcosa che rimane, il pensare a lungo termine, a qualcosa che resta dopo di me. Lo Studio andrà avanti con i figli o con i collaboratori, ma il mio nome rimane come rimane il marchio di una azienda o i suoi prodotti.

Cambiamento mentale è accettare il salto dimensionale. Questa è una nota dolente, ma occorre riconoscere che anche in altre professioni in cui vige lo stesso individualismo, la stessa convinzione del io sono meglio di te, si sta da tempo procedendo verso forme di aggregazione, non foss’altro che per la condivisione dei costi. Questa ormai è quasi la regola.

Salto dimensionale significa anche pensare che si deve esercitare la professione insieme ad altri e mirare ad un mercato più ampio.

Approccio mentale significa infine aver voglia di innovare.

Questo naturalmente è un fatto individuale. Non c’è dubbio che se uno pensa di essere arrivato ad una certa età e non gli importa di andare avanti così come ha fatto fin’ora e fin che reggerà, chiaramente qui non si sta pensando a lui. Si sta pensando invece a chi sente dentro di sé una spinta in-

novativa. Altro aspetto da modificare è quello che, in campo aziendale, si chiama modello di business. Significa individuare come ottimizzare la distanza tra il valore creato a beneficio del paziente, e che lui riconosce e percepisce, e i costi necessari per creare tale valore perché non risultino poi eccessivi.

L’aumento è inevitabile perché non si può generare più valore e non incrementare i costi, ma la scommessa è che il valore dato sia più che proporzionale rispetto ai maggiori costi da sostenere. Se viene fatto un investimento su una tecnologia innovativa, costo che naturalmente si sarebbe potuto evitare non investendo, si richiede poi di essere bravi a valorizzare l’azione professionale che utilizza quella tecnologia, e che si ritiene idonea a generare la differenza che il cliente è disposto a pagare. In questo caso la crisi non influisce in modo significativo sull’attività, soprattutto se si affianca la dovuta attenzione alle possibilità economiche del cliente.

C’è una tendenza innata in vari tipi di imprese a ridurre al minimo i costi, soprattutto nei casi in cui non si riesce poi a farsi pagare di più. Questa è una tendenza tipica dei momenti di crisi: tagliare i costi, innanzitutto nella formazione e nel capitale umano. In alcuni casi il taglio dei costi è utile perché spesso nelle organizzazioni, anche in quelle relativamente piccole, c’è grande inefficienza e quindi si va a verificare che cosa veramente serve e che cosa no, e si produce ottimizzazione. I dati ci dicono però che se ci si ferma al taglio dei costi non si recupera mercato.

Come, allo stesso modo, il mercato non si recupera abbassando i prezzi.

> pagina 7

## note

1. Il titolo qui espresso avrebbe potuto anche essere indicato come “Il mercato liquido e le sinergie necessarie”, in questo caso l’espressione farebbe riferimento al titolo del testo di Zygmunt Bauman, *Modernità liquida*, Editori Laterza, Bari, 2007. Il grande sociologo contemporaneo rappresenta il nostro tempo come una realtà in cui sono scomparse le radici stabilizzanti e che fluttua su una superficie liquida. Così è la frase in quarta di copertina: “Abbandonate ogni speranza di totalità, futura come passata, voi che entrate nel mondo della modernità liquida...”. Una metafora per descrivere la fase attuale della nostra modernità che suona a epitaffio di un mondo stabilizzato e rassicurante di sentirsi nel mondo. In questo quadro accettare e gestire il cambiamento diventa una condizione indispensabile per la sopravvivenza sociale ed economica.
2. Socio Fondatore, Presidente CdA. Area di intervento: organizzazione aziendale, formazione e ricerca, comunicazione e marketing.
3. Sono molti gli interventi in questo periodo che affrontano la questione del cambiamento, delle professioni e, nello specifico, dell’odontoiatria privata. Molte analisi presentano quadri generali assai interessanti. Si iniziano ad avere degli studi che affrontano la questione anche dal punto di vista teorico e si suggeriscono delle strade da investigare per trovare una soluzione alle difficoltà delle professioni e di quella odontoiatrica in particolare.
4. Un esempio è il mercato del lusso che esprime un valore aggiunto molto importante o presunto tale.
5. Allo stesso modo non ha nulla di garantito, deve sviluppare il suo mercato, non ha protezioni ed è esposto al cambiamento. Se il mercato cambia, lui, come qualsiasi imprenditore, deve riuscire ad adeguarsi.
6. Questa, da sola, è una grande differenza rispetto alle altre professioni mediche che non hanno quella complessità tra attrezzature tecnologiche, materiali e supporti professionali strutturali qual è il fornitore odontotecnico, a cui viene demandata una parte importante nel processo produttivo.
7. Da anni insistiamo sull’importanza dell’analisi dei preventivi, proprio muovendo dai numeri.
8. Riferimento all’analisi del nostro mercato aziendale.



&lt; pagina 6

Questa strada può eventualmente essere percorsa se si intende realizzare una strategia massiva. Però è necessario disporre di una impresa di grandi dimensioni, dove si possono praticare economie di scala. Si fanno migliaia di pezzi e si lavora sul basso costo di produzione, obbligando a bassi prezzi il fornitore poiché sono un grande cliente.

Questa strategia nel settore dentale non è proponibile.

Quindi la riduzione dei costi va perseguita su un'altra strada: quella dell'efficienza, dove devo pagare ciò che effettivamente serve: la tecnologia e la risorsa umana valida, intesa come strumento alto per gestire la mia organizzazione.

La strategia di uno studio professionale con dimensioni limitate deve essere quella di puntare sulla differenziazione.

Si intende l'offerta al cliente di qualcosa di relativamente unico, che altri non hanno, a cui il cliente attribuisce valore che percepisce, dove i costi del professionista sono lievitati in modo meno che proporzionale rispetto a quanto l'utente è disposto a pagare. Questi sono i perni su cui agire: l'unicità, il valore, la percezione e il giusto equilibrio economico.

Per raggiungere l'obiettivo si può lavorare sugli aspetti materiali del servizio - la qualità dell'intervento - e sugli aspetti immateriali.

Questo dell'immaterialità percepita è un altro segnale delle mutazioni sociali. In tutti i campi gli aspetti immateriali stanno diventando più importanti e il loro valore viene riconosciuto. Basti pensare ai prezzi più elevati che gli acquirenti sono disposti a sostenere per avere un prodotto "firmato".

Occorre poi lavorare sugli aspetti relazionali. La differenziazione gioca molto su di essi e le imprese lo sanno bene. La relazione non è più qualcosa di dato per scontato, sinonimo spesso di "rapporto personale consolidato" come era ed è ancora spesso intesa la fidelizzazione.

Il nuovo modello di business deve fondamentalmente approfondire alcuni temi.

Innanzitutto il marketing, azione che non è limitata alla comunicazione.

Seppure con una descrizione non approfondita, marketing vuol dire innanzitutto conoscere il proprio cliente partendo dai numeri e sapendoli leggere<sup>7</sup>. Altrimenti diventa assai arduo spiegare come, nell'area dentale, a fronte di un 30% di studi fortemente in crisi, abbiamo un altro 40% che mantiene lo stesso piazzamento e un settore consistente che è in crescita anche con incrementi percentuali a due cifre<sup>8</sup>.

Poi la scelta del posizionamento. L'elemento di distinzione è la specifica caratterizzazione, che è data dal tipo di offerta:

- servizi professionali è troppo generico.
- solo servizi professionali? Occorre introdurre servizi nuovi oltre a quelli richiesti.

Il pendolarismo odontoiatrico dice che si offre anche "turismo". Mentre faccio il turista trovo anche un po' di tempo per farmi curare. Ma in quel momento si offre turismo, si sta offrendo benessere. Naturalmente questo è un modello e non l'unico.

Ma la riflessione va orientata sulla decisione o di allargare l'ambito dell'offerta di servizio o di orientarsi, invece, solo sull'ambito professionale. Anche quest'ultimo è un modo per distinguersi.

Ma in ogni caso occorre creare un sistema di offerta, inteso come filiera con al termine la formulazione del prezzo.

E qui il prezzo è inteso come elemento integrato nella filiera dell'offerta, e quindi può - o deve - variare anche con il ciclo di vita del cliente. Molte di queste indicazioni vengono già attuate. Ciò che occorre ancora fare è collocarle in un contesto organico e strutturato e gestirle in maniera organica nel tempo.

C'è poi il tema dei canali: come si arriva al cliente.

Infine c'è il tema della comunicazione.

Con questo termine si tende in genere riferirsi alla pubblicità. La pubblicità nel settore professionale è poco amata. Tuttavia le agenzie di pubblicità prevedono a breve investimenti molto elevati nell'ambito della comunicazione delle imprese.

Non in quella statica e tradizionale, ma in tutte quelle forme che sono "parapubblicità": comunicare se stessi in maniera diretta ai clienti attuali e potenziali, il proprio servizio, la propria reputazione, le proprie competenze. Si devono trasmettere anche ai fornitori, visti come possibili partner, alle istituzioni, al mondo che fa opinione.

Occorre poi contribuire a fare opinione, opinione positiva per compensare quella negativa fatta da altri, anche se questo aspetto compete maggiormente alle Associazioni.

Occorre considerare il proprio pacchetto clienti non solo come destinatario, ma anche come mezzo per lo sviluppo della comunicazione.

Occorre infine utilizzare gli strumenti successivi al passa parola: i social network. Le aziende sono presenti su Facebook in modo elevatissimo<sup>9</sup>, su Twitter, su YouTube. Le persone della generazione che arriva ai 40/45 anni si trova lì. Occorre esserci e, naturalmente, bisogna anche saperci stare. E quindi occorre possedere le tecniche per poterlo fare.

Ultimo punto è quello dell'organizzazione e della sinergia in network.

La crescita dimensionale ha dei costi anche indiretti connessi con la necessità di avere risorse atte a mantenere l'impresa organica-

mente strutturata. Naturalmente i costi, se pensati per sole risorse interne, sarebbero probabilmente eccessivi.

Di qui la necessità di entrare nella logica della esternalizzazione. Le aziende delegano tante piccole porzioni nel processo produttivo ad altri partner nella logica del network.

Occorre essere chiari.

Tutte queste riflessioni, innovazioni, gestione, organizzazione, marketing, non si possono realizzare da soli rimanendo confinati nella propria struttura produttiva.

Ma soprattutto non si deve fare tutto da soli. Anche perché, nel caso dell'odontoiatra, siamo di fronte ad un professionista e ciò che gli piace fare e sa fare al meglio è la cura dentale. Qui sta la differenza tra il pensarsi imprenditore ed essere imprenditore della propria professione.

Le imprese offrono ai professionisti un grande modello forse da imitare: quello dell'impresa-rete, in cui ognuno si concentra su una porzione, quella che sa fare bene, quella che ritiene essere l'attività

in cui offre il maggior valore.

Resta il grande problema di realizzare le sinergie, questione per altro non facile.

Perché se è difficile far collaborare delle imprese, lo è ancor più far collaborare dei professionisti. Tuttavia si deve provare, perché questa è la tendenza del futuro.

Il futuro chiede eccellenza ed il massimo valore. Per realizzarlo occorre far sinergia con chi, nel suo specifico ambito, produce eccellenza. Il dentista resta a fare il dentista ma, se vuole farlo in maniera imprenditoriale, si allea con qualcuno che è bravo a fare comunicazione, con qualcuno - magari - che è bravo a gestire e con qualcuno bravo a fare marketing.

Si generano alleanze che possono essere orizzontali, le più semplici, come ad esempio gli studi multispecialistici o multiprofessionali, per abbattere costi ma soprattutto per costruire offerta integrata.

Possono essere alleanze verticali, leggermente più complesse, che interessano il professionista, il produttore, il distributore. Sono molto maggiori gli elementi che

portano il produttore e il fornitore a collaborare piuttosto che a scontrarsi. Non foss'altro che per il maggior peso che assume il settore nel confronto delle Istituzioni se i due comparti si presentano uniti. Del resto il dialogo verticale, il cosiddetto dialogo di filiera, è ormai una pratica diffusa nelle imprese. Anche l'area delle professioni non può non collocarsi in questo trend.

Infine ci sono le alleanze laterali. L'esempio del turismo va in questa direzione.

Naturalmente molti degli aspetti indicati, in particolare il compito di ridisegnare un modello di professione che integri tali elementi, vanno diretti e guidati dalle Associazioni professionali. E credo che risultino molto più efficaci se il compito di guida e di riflessione sono prese saldamente in mano dalle sezioni territoriali delle Associazioni. Anche se poi questi cambiamenti procedono nei singoli studi soprattutto se ogni imprenditore-professionista decide di investire il suo intuito, la sua passione e la sua energia.



**NEW ICE**

**SHORT**

**MASSIMA STABILITÀ IN CONDIZIONI LIMITE**

**L'impianto da 6 mm**

- Disponibile nei diametri 4.2 mm / 4.65 mm / 5.3 mm
- Ideale per riabilitazioni nei settori posteriori
- Indicato nella tecnica del mini rialzo del seno mascellare e/o atrofie
- Idoneo nelle procedure chirurgiche in prossimità del nervo alveolare

Per informazioni:  
Tel. +39.0577.749047  
ordini@htd-consulting.it  
[www.htd-consulting.it/partner.html](http://www.htd-consulting.it/partner.html)

**AlphaBio**<sup>TEC</sup>  
Implantology



# Come e quando evitare il contenzioso tributario

## Riflessioni e aggiornamenti

Monica Gatto

Iscritta all’ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Torino, all’albo dei revisori contabili e all’albo dei revisori degli enti locali, professionalmente è nata come aziendalista. Da diversi anni però si dedica alla professione di dottore commercialista e opera prevalentemente nelle aree della revisione, del controllo di gestione, e del contenzioso tributario.

< pagina 1

I nuovi tratti del ravvedimento operoso<sup>2</sup>, infatti, rendono l’istituto sovrapponibile alle predette forme di definizione per le quali è, pertanto, disposta l’abrogazione dal 1° gennaio 2016.

Cerchiamo di entrare più nel dettaglio: stiamo analizzando la situazione di un contribuente, sia esso persona fisica o persona giuridica, nei cui confronti sono iniziate delle operazioni di controllo e conseguentemente l’Amministrazione finanziaria ha già emesso degli atti: avvisi bonari, richiesta di documenti, invio di questionari, inviti a comparire, processi verbali di constatazione. In questa situazione, fino al 31/12/2014 il contribuente non poteva accedere al ravvedimento operoso perché la regolarizzazione spontanea prevedeva, come condizione necessaria, che la violazione non fosse già stata contestata, non fossero iniziati accessi, ispezioni e verifiche e non fossero iniziate altre attività amministrative di accertamento (notifica di inviti a comparire, richiesta di esibizione di documenti, invio di questionario, ecc.). Entro tale termine, nel caso in cui si volesse evitare il contenzioso tributario si potevano utilizzare i seguenti strumenti deflattivi in fase di abrogazione.

- **La comunicazione dell’adesione ai processi verbali di constatazione e ai contenuti degli inviti al contraddittorio.** Il contribuente poteva prestare adesione ai processi verbali di constatazione in materia di imposte sui redditi e di IVA, che consentono l’emissione di accertamenti parziali (articolo 41bis del Dpr n. 600/1973 e articolo 54, comma quarto, Dpr n. 633/1972). L’adesione poteva riguardare esclusivamente il contenuto integrale del processo verbale di constatazione. Doveva avvenire entro i 30 giorni successivi alla data di consegna del verbale tramite una comunicazione al competente ufficio dell’Agenzia delle Entrate e all’organo che lo aveva redatto. L’adesione ai processi verbali di constatazione comportava l’applicazione di sanzioni ridotte nella misura di un sesto del minimo previsto dalla legge.
- **L’adesione all’invito al contraddittorio.** Un altro istituto deflattivo del contenzioso è «la definizione dell’accertamento mediante adesione ai contenuti dell’invito al contraddittorio». Introdotto dal decreto legge 185 del 2008,

si applicava agli inviti al contraddittorio che riguardano sia le imposte dirette sia quelle indirette (IVA, imposta di registro, sulle successioni, sulle donazioni, ecc.). In sostanza, il contribuente che accettava i contenuti di un invito al contraddittorio (o invito a comparire), in cui sono indicati la pretesa fiscale e i motivi che l’hanno determinata, otteneva lo stesso regime agevolato, in tema di sanzioni, previsto per l’adesione ai processi verbali di constatazione. La definizione si realizzava con l’acquisizione dell’assenso del contribuente e il pagamento delle somme dovute, entro il quindicesimo giorno antecedente la data fissata per la comparizione.

**Versamento delle somme dovute**

Il versamento delle somme dovute poteva essere effettuato, a seconda del tipo di imposta, tramite i modelli di versamento F24 o F23. Il contribuente poteva scegliere di effettuare il pagamento:

- in unica soluzione;
- in forma rateale in un massimo di 8 rate trimestrali di uguale importo (12 rate trimestrali se le somme dovute superano 51.645,69 euro).

La legge di Stabilità 2015 ha voluto rivedere questo impianto normativo allungando i termini del ravvedimento operoso ed eliminandone le cause di preclusione<sup>6</sup>. Il ravvedimento è consentito a tutti i contribuenti, limitatamente ai tributi amministrati dall’Agenzia delle Entrate<sup>7</sup>. A tale fine, si fa presente che, tra i tributi amministrati dall’Agenzia delle Entrate, rientrano anche l’imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) e le addizionali regionale e comunale all’IRPEF. Esso è inutilizzabile solo dal momento della notifica degli atti di liquidazione e accertamento<sup>5</sup> (comprese le comunicazioni da controllo automatizzato e formale delle dichiarazioni).

Così trasformato l’istituto del ravvedimento non si limita più a premiare il comportamento virtuoso del contribuente, ma diventa il mezzo per il raggiungimento di una nuova forma di cooperazione tra contribuente e Amministrazione finanziaria («compliance»<sup>8</sup>) incentrata su strumenti volti a incentivare sempre più l’adempimento spontaneo. Perché il legislatore ha voluto incentivare la regolarizzazione spontanea anche a rischio di far apparire il nuovo ravvedimento come un “condono permanente”? La risposta è sem-

plice: l’esecuzione forzata dell’obbligazione tributaria è diventata troppo onerosa, troppo dilazionata nel tempo, con esiti non soddisfacenti. Il nuovo ravvedimento permette:

1. di regolarizzare anche violazioni già contestate, anche processi verbali di constatazione già notificati con l’applicazione di una sanzione pari a 1/5 del minimo;
2. di regolarizzare selettivamente solo alcune violazioni, per esempio quelle meno difendibili, e non altre che potrebbero essere meglio negoziate successivamente alla notifica dell’avviso di accertamento durante la fase dell’accertamento con adesione o della mediazione o del contenzioso;
3. di regolarizzare le violazioni contestate aventi rilevanza penale; finora, l’accesso al ravvedimento operoso ha consentito di ottenere i benefici previsti dall’art. 13, D.lgs. 74/2000 ossia la riduzione della pena di 1/3 nonché la sterilizzazione delle pene accessorie ma secondo lo “Schema di decreto legislativo recante disposizioni sulla certezza del diritto nei rapporti tra fisco e contribuente”, approvato in via preliminare dal Consiglio dei Ministri del 24 dicembre 2014, ora in attesa del parere delle Commissioni parlamentari (termine prorogato al 26 giugno 2015), che prevede, tra l’altro, la modifica dell’art. 13 del D.lgs. 74/2000, il pagamento del debito tributario, prima della dichiarazione di apertura del dibattimento di primo grado, anche mediante le procedure conciliative, come il ravvedimento

operoso, porterà: a) all’estinzione dei reati di (i) infedele dichiarazione; (ii) omessa dichiarazione; (iii) omesso versamento IVA e (iv) omesso versamento ritenute; b) alla diminuzione fino alla metà della pena applicata per gli altri delitti nelle linee guida di riforma del sistema penal-tributario è previsto che il pagamento del tributo e delle sanzioni (anche attraverso il ravvedimento) determini la estinzione del reato. Inoltre, secondo la giurisprudenza penale più recente, il ravvedimento del contribuente inibisce il sequestro preventivo e la confisca per equivalente;

4. di allungare i termini del ravvedimento nei casi in cui la violazione non è ancora stata contestata.

Non permette:

1. il pagamento dilazionato, prevedendo il contestuale e integrale pagamento del tributo, della sanzione e degli interessi; anche se, seppure precluso in astratto, l’Agenzia delle Entrate ha infine ammesso la validità del ravvedimento eseguito in forma frazionata, benché «il limite all’effettuazione di tali ravvedimenti scaglionati è rappresentato dall’intervento di controlli fiscali nei confronti del contribuente ovvero dallo scadere del termine per il ravvedimento; in tali circostanze, l’omesso versamento della parte di debito che residua non può beneficiare delle riduzioni delle sanzioni previste dal citato articolo 13 che, invece, andranno irrogate dagli Uffici, secondo le regole ordina-

rie» (cfr. Risoluzione 67/E del 23 giugno 2011). Ai fini del perfezionamento del ravvedimento parziale, è necessario che siano corrisposti interessi e sanzioni commisurati alla frazione del debito d’imposta versato;

2. l’applicazione del cumulo giuridico delle sanzioni; ossia di quella modalità di calcolo delle sanzioni nei casi in cui le violazioni interessino più annualità o più tributi e risulti più favorevole al contribuente della somma delle sanzioni previste per le singole violazioni.

Infine il ravvedimento non preclude l’inizio o la prosecuzione di accessi, ispezioni, verifiche o altre attività amministrative di controllo e accertamento (art. 13, comma 1quater, D.lgs. 472/1997) e in ogni caso comporta la ripartenza dei termini di accertamento, limitatamente agli elementi oggetto di variazione/integrazione.

Oltre a questo nuovo aspetto dell’istituto, che diventa anche uno strumento deflattivo del contenzioso tributario, il “ravvedimento” (art. 13 del D.lgs n. 472 del 1997) continua a essere il mezzo attraverso il quale è possibile regolarizzare versamenti di imposte omessi o insufficienti e altre irregolarità fiscali, beneficiando della riduzione delle sanzioni. Di seguito si riporta una tabella esplicativa delle violazioni e della relativa sanzione con le novità introdotte dalla Legge di Stabilità 2015.

Ma in che modo possiamo comportarci quando invece ci è stato notificato un avviso di accertamento o di liquidazione? In questo caso non possiamo più azionare il ravvedimento operoso, ma il legislatore, negli anni, ha messo a disposizione altri strumenti per evitare il contenzioso. Il primo e forse il più agevole è l’autotutela, che consiste nel potere dell’Amministrazione finanziaria di annullare o revocare propri precedenti atti sulla base di una valutazione di opportunità che essa stessa è chiamata a compiere.

Il contribuente deve inoltrare a mezzo raccomandata, con ricevuta di ritorno, all’ufficio che ha emanato l’atto una semplice domanda in carta libera contenente un’esposizione sintetica dei fatti e corredata dalla documentazione idonea a dimostrare le tesi sostenute.

Nella domanda occorre riportare:

- l’atto di cui si chiede l’annullamento;
- i motivi che fanno ritenere tale atto illegittimo e, di conseguenza, annullabile in tutto o in parte.

|   | FATTISPECIE                                                                                                                                                                                         | SANZIONE IN MISURA RIDOTTA                                                                                            |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Regolarizzazione omessi o tardivi versamenti di imposte e ritenute entro i 14 giorni.                                                                                                               | 0,2% per ogni giorno di ritardo. Ravvedimento sprint.                                                                 |
| 2 | Regolarizzazione omessi o tardivi versamenti di imposte e ritenute entro i 30 giorni. Art. 13 co.1/a.                                                                                               | 1/10 del minimo (omesso versamento 30% x 1/10 = 3%).                                                                  |
| 3 | Regolarizzazione dell’omessa dichiarazione entro 90 giorni. Art.13 co.1/c.                                                                                                                          | 1/10 del minimo (ad esempio, omessa dichiarazione IRAP 258 x 1/10 = € 25).                                            |
| 4 | Regolarizzazione omessi o tardivi versamenti di imposte e ritenute entro i 30 giorni. Art. 13 co.1/a bis                                                                                            | 1/9 del minimo (omesso versamento 30% x 1/9 = 3,33%).                                                                 |
| 5 | Regolarizzazione entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa all’anno in cui è stata commessa la violazione o, in mancanza, entro 1 anno. Art. 13 co.1/b                         | 1/8 del minimo (omesso versamento 30% x 1/8 = 3,75%).                                                                 |
| 6 | Regolarizzazione entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa all’anno successivo a quello in cui è stata commessa la violazione o, in mancanza, entro 2 anni. Art. 13 co.1/b bis | 1/7 del minimo (omesso versamento 30% x 1/7 = 4,29%)*<br>*Solo per i tributi amministrati dall’Agenzia delle Entrate. |
| 7 | Regolarizzazione oltre il termine di presentazione della dichiarazione relativa all’anno successivo a quello in cui è stata commessa la violazione o, in mancanza, oltre 2 anni. Art. 13 co.1/b ter | 1/6 del minimo (omesso versamento 30% x 1/6 = 5%)*<br>*Solo per i tributi amministrati dall’Agenzia delle Entrate.    |
| 8 | Regolarizzazione dopo la constatazione della violazione della violazione, eccetto che per le violazioni in materia di scontrini fiscali/ ricevute fiscali. Art. 13 co.1/b quater.                   | 1/5 del minimo (omesso versamento 30% x 1/5 = 6%)*<br>*Solo per i tributi amministrati dall’Agenzia delle Entrate.    |

Tab. 1 - Ravvedimento operoso art. 13 D.lgs. 472/1997 con novità Legge di Stabilità 2015.

> pagina 9



< pagina 8

I casi più frequenti di autotutela si hanno quando l'illegittimità deriva da:

- errore di persona;
- evidente errore logico o di calcolo;
- errore sul presupposto dell'imposta;
- doppia imposizione;
- mancata considerazione di pagamenti regolarmente eseguiti;
- mancanza di documentazione successivamente presentata (non oltre i termini di decadenza);
- sussistenza dei requisiti per fruire di deduzioni, detrazioni o regimi agevolativi, precedentemente negati;
- errore materiale del contribuente, facilmente riconoscibile dall'Amministrazione.

L'annullamento dell'atto illegittimo  
può essere effettuato anche se:

- il giudizio è ancora pendente;
- l'atto è divenuto ormai definitivo per decorso dei termini per ricorrere;
- il contribuente ha presentato ricorso e questo è stato respinto per motivi formali (inammissibilità, improcedibilità, irricevibilità) con sentenza passata in giudicato.

L'annullamento dell'atto illegittimo comporta automaticamente l'annullamento degli atti ad esso consequenziali (ad esempio, il ritiro di un avviso di accertamento infondato comporta l'annullamento della conseguente iscrizione a ruolo e delle relative cartelle di pagamento) e l'obbligo di restituzione delle somme riscosse sulla base degli atti annullati. Poiché l'autotutela è per l'Amministrazione una facoltà discrezionale, la presentazione di un'istanza non sospende i termini per la presentazione del ricorso al giudice tributario. Pertanto, è necessario prestare attenzione a non far trascorrere inutilmente tali termini.

L'accertamento con adesione è un procedimento un po' più complesso. Questo istituto è disciplinato dagli art. 5, 6 e 12 D.lgs. n. 218/1997 e consente al contribuente di definire le imposte dovute ed evitare, in tal modo, l'insorgere di una lite tributaria. Si tratta, sostanzialmente, di un "accordo" tra contribuente e ufficio che può essere raggiunto sia prima dell'emissione di un avviso di accertamento, quando per esempio è stato notificato un processo verbale di constatazione, sia dopo, sempre che il contribuente non presenti ricorso davanti al giudice tributario. La procedura riguarda tutte le più importanti imposte dirette e indirette.

**Facsimile Istanza di annullamento in autotutela**

*Indirizzo ente/ufficio che ha emesso l'atto*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Raccomandata A.R.

**Oggetto:** richiesta di annullamento in autotutela ai sensi dell'art. 68 del DPR n. 287/1992, dell'art. 2 quater del DL n. 564/1994 e del DM n. 37/97.

**Contribuente:** \_\_\_\_\_

**Imposta:** \_\_\_\_\_

**Anno di imposta:** \_\_\_\_\_

**Estremi dell'atto:** \_\_\_\_\_

Dati del contribuente: Il/la sottoscritto/a \_\_\_\_\_ (in caso di società indicare i dati del rappresentante legale)

**PREMESSO**

che in data \_\_\_\_\_ è stato notificato al Sig./Sig.ra/società \_\_\_\_\_ l'avviso di accertamento/liquidazione/cartella di pagamento/ altro atto n. \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_

**CHIEDE**

A codesto Ufficio (o al Concessionario della riscossione tributi) di annullare l'atto indicato in premessa con il quale è stato richiesto il pagamento della seguente somma a titolo di:

1. Imposta (o maggiore imposta) € \_\_\_\_\_

2. Sanzioni € \_\_\_\_\_

3. Interessi € \_\_\_\_\_

4. Altro € \_\_\_\_\_

O è stata respinta l'istanza di rimborso relativa a \_\_\_\_\_

Tale atto appare illegittimo per i seguenti motivi \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Si allegano i seguenti documenti:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

e può essere attivata tanto dal contribuente quanto dall'ufficio dell'Agenzia delle Entrate nella cui circoscrizione territoriale il contribuente ha il domicilio fiscale. Normalmente è il contribuente che si attiva. Egli può avviare la procedura presentando una domanda in carta libera in cui chiede all'ufficio di formulargli una proposta di accertamento per un'eventuale definizione. La domanda di adesione, corredata di tutte le informazioni anagrafiche e di ogni possibile recapito anche telefonico, deve essere presentata – prima dell'impugnazione dell'avviso di accertamento innanzi alla Commissione tributaria provinciale – all'ufficio che lo ha emesso entro 60 giorni dalla notifica dell'atto mediante consegna diretta o a mezzo posta, sempre raccomandata con avviso di ricevimento. Nel caso di invio dell'istanza per posta ordinaria vale la data di arrivo all'ufficio, mentre vale la data di spedizione se inviata mediante plico raccomandato senza busta con avviso di ricevimento. Entro 15 giorni dal ricevimento della domanda, l'ufficio formula al contribuente, anche telefonicamente, l'invito a comparire. Il raggiungimento o meno dell'accordo avviene in contraddittorio e può richiedere più incontri successivi, per la partecipazione ai quali il con-

tribuente può farsi rappresentare o assistere da un procuratore. Se le parti raggiungono un accordo, i contenuti dello stesso vengono riportati su un atto di adesione che va sottoscritto da entrambe le parti. L'intera procedura si perfeziona soltanto con il pagamento delle somme risultanti dall'accordo stesso. Solo così, infatti, si può ritenere definito il rapporto tributario.

## Versamento delle somme dovute

Il versamento delle somme dovute può essere effettuato, a seconda del tipo di imposta, tramite i modelli di versamento F24 o F23.

Il contribuente può scegliere di effettuare il pagamento:

- in unica soluzione, entro i 20 giorni successivi alla redazione dell'atto;
- in forma rateale in un massimo di 8 rate trimestrali di uguale importo (12 rate trimestrali se le somme dovute superano 51.645,69 euro), delle quali la prima da versare entro il termine di 20 giorni dalla redazione dell'atto.

Questo istituto, offre degli indubbi vantaggi, dà al contribuente la possibilità di ridefinire la pretesa tributaria attraverso un contraddittorio

**Facsimile Istanza di accertamento con adesione**

*Indirizzo ente/ufficio che ha emesso l'atto*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Raccomandata A.R.

**Oggetto:** domanda di accertamento con adesione ai sensi dell'art. 12, del decreto legislativo n. 218 del 1997. Numero dell'atto: \_\_\_\_\_

**Contribuente:** \_\_\_\_\_

**Imposta:** \_\_\_\_\_

**Anno di imposta:** \_\_\_\_\_

**Estremi dell'atto:** \_\_\_\_\_

Dati del contribuente: Il/la sottoscritto/a \_\_\_\_\_ (in caso di società indicare i dati del rappresentante legale)

**PREMESSO**

che in data \_\_\_\_\_ è stato notificato al Sig./Sig.ra/società \_\_\_\_\_ l'avviso di accertamento/liquidazione n. \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ non preceduto dall'invito a comparire previsto dall'art. 11 del decreto legislativo n. 218 del 1997

**CHIEDE**

L'accertamento con adesione in relazione al predetto avviso di accertamento/liquidazione ai fini della sua eventuale definizione in contraddittorio

Nome e Cognome/Ragione sociale del contribuente \_\_\_\_\_

Indirizzo/sede legale \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

e se il procedimento si conclude positivamente, le sanzioni vengono ridotte a un terzo del minimo. Ancora più vantaggioso può essere l'abbinamento di questo istituto con il nuovo ravvedimento operoso. Per esempio in caso di notifica di un processo verbale di constatazione il contribuente potrebbe utilizzare il ravvedimento per le violazioni che sono meno difendibili poi, attendere la notifica dell'avviso di accertamento per ridefinire la rimanente pretesa tributaria attraverso l'accertamento con adesione. Se non si raggiunge un accordo, il contribuente può sempre presentare ricorso al giudice tributario contro l'atto già emesso (o che

La domanda di accertamento con adesione sospende i termini per 90 giorni, portando la scadenza per la presentazione del ricorso da 60 a 150 giorni.

## bibliografia

1. Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Roma. Il nuovo ravvedimento operoso e riflessi sull'accertamento e sugli strumenti deflattivi del contenzioso tributario. Atti del Convegno 18 marzo 2015.
2. Batalocco P., Colasanti A., Gli istituti deflattivi del contenzioso tributario, justice.luiss.it 2014.
3. Fonti normative: Circolare n. 25/E del 09/06/2015; Art. 13 del D.lgs. n. 472 del 1997; DM 11/2/1997 n. 37; D.Lgs. 19/06/1997 n. 218.

# Il mondo della Chirurgia su tutti i canali

[www.surgical-tribune.com](http://www.surgical-tribune.com)



**SURGICAL TRIBUNE**  
The World's Surgical Newspaper

— The World's Surgical Newspaper —